

Кафедра менеджмента и рекламы
Направление 080200.62 «Менеджмент»
Профиль «Маркетинг»

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА

Студента Харитонова Сергея Юрьевича

На тему: «Совершенствование управления
малыми предприятиями в современных
условиях (на примере ИП Соловьев А.А.)

Научный руководитель Скопин А.А.


Ярославль 2014



Актуальность и цель ВКР



Актуальность исследования состоит в том, что малый бизнес сегодня имеет большой ресурс развития, при условии более профессионального управления предприятиями малого бизнеса.

Цель работы – разработка направлений совершенствования управления малым предприятием ИП Соловьев А.А. в современных условиях.



Краткая характеристика объекта исследования

- 0 Организационно-производственная форма хозяйствования изучаемого малого предприятия Индивидуальный предприниматель (ИП Соловьев А.А.). Торговой маркой при этом выступает «Компания «ВИАЛ» г. Ярославль.
- 0 Среднесписочная численность компании «ВИАЛ» составляет 30 человек.
- 0 Данное малое предприятие имеет линейно-функциональную организационную структуру.



Виды деятельности изучаемого малого предприятия

- Производство недорогих резиноканевых лодок «Ял». В приложении 1 представлен каталог продукции на 2014 год. В приложении 2 представлена декларация соответствия на лодки Ял-1, Ял-15, Ял-2;
- Продаются эксклюзивные лодки ПВХ премиум-класса Gladiator, доступные лодки ПВХ Уфимских производителей Pelican, Вельбот, Байкал, а также производства Санкт-Петербург Norvik и Stream.
- В нашем магазине есть сопутствующие товары - всё от спасжилетов, насосов и вёсел до держателей удилиц и разнообразных кресел в лодку. В прил. 3 представлена рекламная листовка этих товаров. В прил.4 приведена рекламная брошюра компании «ВИАЛ».



Анализ управления торговой деятельностью

- Основная продажа осуществляется через мелкий опт (от 10 тыс.руб.).
- В приложении 5 ВКР приводится прайс-лист на предлагаемую продукцию от 06.02.2014 г.
- Перед осуществлением заказа стороны подписывают договор.
- Типовой договор поставки представлен в Приложении 6 ВКР

Половозрастной состав и структура работников

Наименование показателя	Количество		Из них			
	Человек	%	Муж.	%	Жен.	%
За 2013 год						
Сотрудники возраст которых составляет менее 30 лет	2	12,50	1	50,00	1	50,00
30-40 лет	7	43,75	5	71,43	2	28,57
40-50 лет	6	37,50	5	83,33	1	16,67
Более 50	2	12,50	2	100,00	0	0,00
За 2014 год						
Сотрудники возраст которых составляет менее 30 лет	2	12,5	1	50,00	1	50,00
30-40 лет	9	56,25	6	66,67	3	33,33
40-50 лет	6	37,5	6	100,00	0	0,00
Более 50	2	12,5	2	100,00	0	0,00

Состав и структура персонала по стажу и образованию

Наименование показателя	Численность, чел.		Абсолютный прирост	Удельный вес, %	
	2013 г.	2014 г.		2013 г.	2014 г.
по трудовому стажу					
Менее 1 года	0	0	0	0,00	0,00
1-3 года	2	2	0	11,76	10,53
3-5 лет	2	2	0	11,76	10,53
5-10 лет	5	7	2	29,41	36,84
Больше 11 лет	8	8	0	47,06	42,11
Итого:	17	19	2		

Структура персонала предприятия по категориям

Категория персонала	Численность, чел.		Абсолютный прирост	Удельный вес, %	
	2013 г.	2014 г.		2013 г.	2014 г.
Руководители	3	3	0	17,65	15,79
Специалисты	8	8	0	47,06	42,11
Другие служащие	3	4	1	17,65	21,05
Рабочие	3	4	1	17,65	21,05
Итого	17	19	2		100



Профессиональный состав работников

Профессия	2013 г.	2014 г.	Прирост
Руководитель	1	1	0
Гл. бухгалтер	1	1	0
Бухгалтер	1	1	0
Менеджер	1	1	0
Кладовщик	1	1	0
грузчик-экспедитор	1	1	0
Закройщик	2	2	0
Бригадир	1	1	0
Рабочий	4	5	+1
Клейщица	4	5	+1
Итого:	17	19	+2



Мероприятия по совершенствованию управления

- o Стратегия рекламирования и осуществления связей с общественностью (PR-акции)
- o Стратегия сбыта
- o Стратегия продвижения товара
- o Рекламная и информационная деятельность в Интернете



Разработка и внедрение стандартов работы с клиентами

- 0 По итогам состоявшегося в главе 2 анализа можно сделать вывод, что совершенствование деятельности малого предприятия компании «Виал» (ИП Соловьев А.А.) невозможно без обучения сотрудников сбытовых подразделений организации основным аспектам торговли и работе с клиентами. Для улучшения ситуации нами были разработаны фирменные стандарты работы с клиентами.

Бюджет на внедрение предложенных мероприятий

№ п/п.	Статья расходов	Сумма, руб.
1	Внедрение стандартов работы с клиентами в магазинах компании «Виал» (обучение и аттестация сотрудников)	30 000 единоразово
2	Организация работы всех сотрудников как единой команды, их мотивация при помощи премий	50 000 ежемесячно
3	Контроль за выполнением конкретных заданий, за каждым сотрудником	15 000 ежемесячно
4	Мероприятия по мерчендайзингу и стимулированию сбыта	115 000 ежемесячно
5	Мероприятия по продвижению (радио, полиграфия, сувенирная продукция, Интернет).	200 000
	Итого	410 000



Спасибо за внимание

С удовольствием отвечу на
ваши вопросы